

Le Mexique offre aux gens d'affaires canadiens toute une gamme de nouvelles possibilités. Ce pays connaît une transformation économique et politique rapide qui ouvre son marché de 85 millions de personnes au commerce international. Un programme agressif de réformes structurelles stimule fortement la demande de biens étrangers alors que la stabilisation économique est en train de créer des richesses et de stimuler la demande à la consommation. Parallèlement, il sera plus facile pour les Canadiens et les Mexicains de faire des affaires ensemble car l'Accord de libre-échange nord-américain fera disparaître les entraves au commerce et clarifiera les règles du jeu.

Le Mexique a un palmarès impressionnant quand il s'agit de venir à bout des problèmes économiques puisque, il y a une décennie, il semblait noyer sous ceux-ci. À cette époque, il était confronté à une écrasante dette extérieure, à l'accélération de l'inflation, à la détérioration de l'infrastructure de son économie et à une grave dégradation de son environnement. Cela a mené le gouvernement mexicain à renégocier ses ententes avec ses créanciers étrangers, à réduire ses dépenses, à contrôler la diminution du cours du peso et à lancer une lutte concertée contre l'inflation. Afin de mieux parvenir à recouvrer sa santé économique, il a obtenu l'appui de la main-d'œuvre et du secteur privé dans une entente connue sous le nom d'El Pacto destinée à contrôler l'augmentation des salaires et des prix.

Le renouveau économique mexicain a fait appel à la déréglementation et à la privatisation à grande échelle, ainsi qu'à un contrôle des dépenses publiques, tout ceci ayant créé un nouveau climat d'affaires plus favorable. Le gouvernement a également élaboré un Plan national de développement destiné à moderniser et à agrandir l'infrastructure du pays, en particulier dans les domaines des communications, du transport, du logement et de l'éducation. Enfin, le gouvernement mexicain et le secteur privé incitent les entreprises étrangères à travailler au Mexique et à contribuer au développement de l'infrastructure. C'est ce qui explique que ces entreprises étrangères ont commencé à s'intéresser davantage aux possibilités offertes par ce pays. Nombre des entreprises canadiennes qui ont tiré parti de ces possibilités du marché mexicain en retirent maintenant des fruits intéressants.

Pour réussir au Mexique, il faut avoir une bonne connaissance du marché et en particulier des caractéristiques démographiques du pays, des tendances actuelles du marché et de ses variations régionales. Les exportateurs éventuels

doivent également faire preuve de souplesse pour fournir leurs biens et leurs services dans les formats ou les présentations nécessaires sur ces marchés. Les exportateurs doivent en plus bien évidemment connaître les conditions et la réglementation s'appliquant à l'expédition des produits sur le marché mexicain.

Il y a de nombreuses façons de faire des affaires au Mexique. Les entreprises canadiennes peuvent y vendre des produits, des services, une expertise, de la technologie ou des franchises. Elles peuvent vendre directement à leurs clients ou passer par toute une gamme d'agents, de distributeurs ou de détaillants. Elles peuvent essayer de faire leur propre commercialisation ou retenir les services de quelqu'un pour le faire. Elles peuvent également améliorer l'efficacité de leurs efforts d'exportation en passant, par exemple, des ententes de commercialisation ou de production conjointe et de coentreprise. Le dénominateur commun à toutes ces solutions est cependant la nécessité d'avoir de bons partenaires au Mexique. Il est rare qu'on parvienne à se positionner correctement sur le marché mexicain, sans parler de vendre, sans avoir auparavant établi de solides contacts locaux. Même les grandes entreprises n'y parviennent pas.

Votre partenaire mexicain pourra être un agent, un distributeur, un courtier ou un détaillant. Ce peut aussi être une entreprise qui a accepté de commercialiser vos produits ou un partenaire dans une coentreprise. Il se peut même que ce soit quelqu'un qui souhaite investir dans votre société. Indépendamment des particularités de votre relation d'affaires, toutes impliquent la recherche des capacités complémentaires, la définition claire des objectifs communs et l'instauration de la confiance mutuelle. Ce type de relations qu'on appelle souvent *alliances stratégiques* entre les entreprises canadiennes et mexicaines est celui qui offre aux gens d'affaires canadiens les meilleures possibilités d'accroître leurs exportations et de réaliser une partie des possibilités très intéressantes du marché mexicain.

Ce document fournit aux entreprises canadiennes les éléments essentiels pour faire des affaires au Mexique. On y aborde non seulement les possibilités, mais également les défis qui vont de pair avec ces possibilités. De façon plus précise, il décrit la façon d'exporter au Mexique, d'élaborer une stratégie d'exportation, de trouver les contacts qui conviennent dans ce pays, de négocier des ententes mutuellement profitables tout en évitant les erreurs courantes. Le lecteur y trouvera également des renseignements sur une partie de la législation et de la